

# Lastno podjetje je boljše kot služba v korporacijah

Martynas Andriejaitis  
Litva

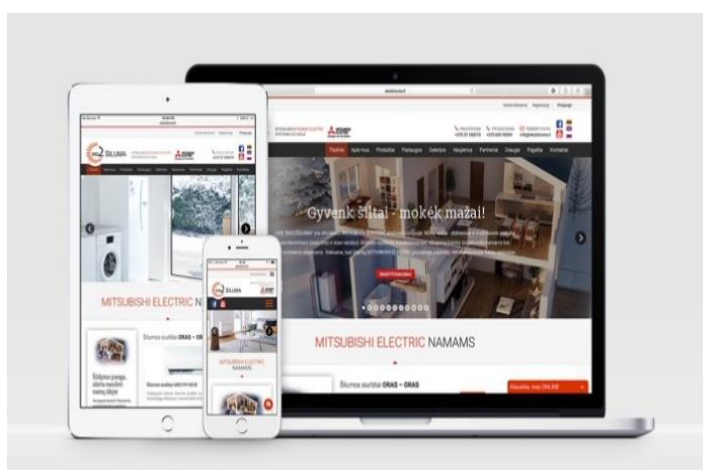


*Ta zgodba je bila razvita v okviru projekta  
„SkillsXcellerate: Opolnomočenje mladih na poti do samostojnosti s pomočjo podjetništva“  
Pričujoče gradivo je bilo razvito v sklopu drugega delovnega paketa, druge aktivnosti, Najboljše prakse*

# KAKO IN KDAJ JE MARTYNAS ZAČEL SVOJO PODJETNIŠKO POT

Že kot otrok si je Martynias vedno želel delati z računalnikom. Tako je že v mladih letih s pomočjo programa PowerPoint (Windows 1998) uredil 400 pesmi, ki jih je imel na svojem računalniku v vizualni seznam predvajanja. To je bilo zanj kot mini spletna stran in sam meni, da mu je prav ustvarjanje tega seznama pomagalo spoznati, kaj si želi početi v življenju.

Ko je bil v 10. razredu, so skupaj s prijatelji začeli oblikovati spletne strani in za to celo dobili nekaj denarja. Ker so bili to časi Adobe Flash-a, se je specializiral za spletne strani Flash. Po končanem šolanju in opravljenem programu Erasmus na Danskem, se je zaposlil v globalnem podjetju UGSPay Baltic, LTD. Njegovo začetno delovno mesto je bilo spletni oblikovalec, vendar je v skoraj treh letih postal višji spletni oblikovalec in vodja mednarodne oblikovalske ekipe. Odgovoren je bil za 28 ljudi iz štirih držav, na koncu pa je to službo pustil in odprl svoje podjetje.



# KAKO JE MARTYNAS RAZVIJAL SVOJE PODJETJE

Martynas ima v lasti majhno podjetje MB „Duok penkis“. V podjetju ima več zaposlenih: grafičnega oblikovalca in programerja. Skupaj s sodelavci delujejo pri različnih projektih, od preprostih spletnih strani do velikih marketinških kampanj in drugih opravljanja medijskih storitev. Martynas opravlja enako delo kot zaposleni, poleg tega pa se ukvarja z vsemi vodstvenimi zadevami. V začetku poslovanja si je finančno pomagal s svojimi prihranki. V resnici ni potreboval velikega finančnega vložka, saj je začel sam, brez ekipe. Izziv, s katerim se je soočil, je bil najti dovolj strank. Na začetku samostojne poti je imel težave zbrati vsaj polovico plače, ki jo je prejemal v prejšnjem delu.

Da bi pritegnil več strank, se je zato Martynas osredotočil na oglaševanje prek družabnih medijev. Novim strankam je ponudil tudi uvodne popuste, z zagotavljanjem odličnih storitev pa je izkoristil trženje od ust do ust in s tem spodbudil naročila. Ta prizadevanja so mu pomagala pri navezovanju stikov s potencialnimi strankami, s čimer je postopoma povečal svojo bazo strank in si utrdil ugled na trgu.

# KAKŠNI SO MARTYNASOVI NAČRTI ZA PRIHODNOST

Martynas ima velike načrte za prihodnost, vendar ne ve, kdaj jih bo lahko uresničil. Zdi se, kot da se vrti v začaranem krogu; želi zaposliti več ljudi, vendar je trenutni obseg dela premajhen, po drugi strani pa bi več zaposlenih pomenilo, da lahko naredijo več stvari in tako povečajo prihodek. V bližnji prihodnosti si želi tudi razširiti svoje storitve in uvesti stvari, kot so projekti VR (navidezne resničnosti) ali v realnem času ustvarjeni 3D predmeti za spletne brskalnike in podobne izboljšave.

Razmišlja tudi o lansiranju e-trgovine. Že od samega začetka svojega podjetja je popolnoma prepričan o eni stvari: imeti mora več virov dohodkov, da bo lahko zagotovil finančno varnost svoji družini. In to je tisto, kar trenutno poskuša storiti.

# KAKŠNI SO MARTYNASOVI NASVETI ZA MLADE, KI RAZMIŠLJAJO O PODJETNIŠKI POTI

Zase pravi, da je okusil privlačnost podjetništva že v osnovni šoli. Vedel je, da delo za drugega ni tako donosno kot samostojno delo, zato si je rekel, da ne bo nikoli delal za nekoga drugega. Kljub temu bil zaposlen v redni službi in ta izkušnja mu je koristila – zdaj to razume. Zaradi tega spoznanja lahko danes reče, da je treba iti skozi vse faze zaposlitve od najnižje navzgor, saj ti to omogoči boljše razumevanje, kako upravljati in nadzorovati svoje zaposlene in različne situacije. Misel, „nikoli ne bom delal za nekoga drugega“ je bila Martynasova gonilna sila za ustanovitev lastnega podjetja. Nikoli je ne bi spremenil. Zadovoljen je s tem, kjer je zdaj in z navdušenjem pričakuje nove priložnosti za širitev svojega posla.

Martynas predlaga mladim, ki želijo ustanoviti svoje podjetje, naj sprejmejo vsako fazo svoje poklicne poti, se učijo iz dela za druge in to znanje uporabijo za izgradnjo trdnih temeljev za lastne podvige.





Vir: vse fotografije uporabljene v tej zgodbi prihajajo iz Martynasovega osebne arhiva.

Srečno **MARTYNAS!**

Če želite izvedeti več o Martynasovem podjetju, ga lahko kontaktirate preko:

Emaila: [mbduokpenkis@gmail.com](mailto:mbduokpenkis@gmail.com)



Uporaba vsebin pod licencami CC BY-ND-SA 4.0